



## หลักสูตร"กลยุทธ์นักขาย Sales Engineer (Online by Zoom)

วันที่ 20 ธันวาคม 2564 เวลา 09.00-16.00

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจนำเข้าสินค้าทางวิศวกรรม ไม่ว่าจะเป็นบริษัท หรือโรงงาน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่ผลิตรวบรวมมาก ๆ และขายยกล็อต หรือธุรกิจที่ขายสินค้าวิศวกรรมที่มีราคาสูง อย่างเช่น เครื่องจักร ต่าง ๆ จำเป็นต้องมีบุคคลที่จะสามารถใช้ทักษะการพรีเซนต์สินค้าที่มีความซับซ้อน และเป็นสินค้าที่ต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ทางวิศวกรรมโดยตรงเป็นหลัก แต่การขายในลักษณะนี้จำเป็นต้องมีพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถในระดับสูง และต้องมีความพร้อมและน่าเชื่อถือเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้ เพราะเป็นการขายสู่ลูกค้าการทดลองค์กร อีกทั้งนักขายที่สำเร็จการศึกษาทางด้านวิศวกรรมโดยตรงอาจจะไม่ได้เรียนทางด้านการขายมาก่อน ดังนั้นจึงทำหลักสูตรนี้มาเพื่อเตรียม Sales Engineer ที่ต้องขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ ให้มีความพร้อมทั้งด้านทัศนคติ ความรู้ ทักษะ และนิสัยการทำงานที่ดี ให้เพียงพอที่จะปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ Sales Engineer มีอาชีพต้องมี SRPTA
3. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจรูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจสิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน
6. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ ทัศนคตินักขาย Sales Engineer
7. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ ความรู้นักขาย Sales Engineer
8. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ ทักษะการขาย Sales Engineer
9. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ นิสัยนักขาย Sales Engineer
10. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ Lead Generation

### เนื้อหาหลักสูตร

1. บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. Sales Engineer มีอาชีพต้องมี SRPTA

3. รูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. สิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. การเตรียมตัวเองก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน
6. ทักษะดีนักขาย Sales Engineer
7. ความรู้ดีนักขาย Sales Engineer
8. ทักษะการขาย Sales Engineer
9. นิสัยนักขาย Sales Engineer
10. Lead Generation

## **บรรยายโดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ์**

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขายสินค้าวิศวกรรม , Sales Engineer ทุกธุรกิจ

ลักษณะการจัดห้องอบรม กรณี Class room จัดที่นั่งเป็นกลุ่ม 4 กลุ่ม โดยใช้โต๊ะเป็นกลุ่ม ๆ หรือ โต๊ะเลคเชอร์ ตั้งวงเข้าหากัน 4วงก็ได้ หรือใช้ระบบ Zoom meeting

วิธีการอบรม การบรรยาย การทำ Workshop บทเจรจาการขาย การแสดงบทบาทสมมุติ (Role-Play)

ระยะเวลาการอบรม 1 วัน 6 ชั่วโมง Online by Zoom

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ์ โค้ชนักขาย B2B&B2C

**ค่าอบรม/ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT 7%)**

**หรือ Promotion มา 4 จ่าย 3**

### **การชำระค่าธรรมเนียม**

1. **ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดครอม สั่งจ่ายในนาม**  
หลก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd.,Partnership)  
เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
2. **โอนเงินเข้าบัญชี**  
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-245823-8  
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-711049-6

**ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด**

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330**

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752 ,

[www.ptstraining.co.th](http://www.ptstraining.co.th)

อีเมล [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

แบบฟอร์มลงทะเบียน

## หลักสูตร"กลยุทธ์นักขาย Sales Engineer

ส่งมาที่ [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com) หรือ [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี \_\_\_\_\_

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) \_\_\_\_\_ โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ ต่อ \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

วันสัมมนา \_\_\_\_\_

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

